

перечень ФЦП, выделять расходы на приоритетные направления науки и технологий.

**С.Ф. Галанин**

*Казанский государственный технический  
университет им. А.Н. Туполева  
(Казань)*

## **ГАЗЕТНАЯ РЕКЛАМА КАК ИСТОРИЧЕСКИЙ ИСТОЧНИК ПО РАСПРОСТРАНЕНИЮ ТЕХНИЧЕСКИХ НОВИНОК В ЖИЗНИ РОССИЙСКОЙ ПРОВИНЦИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА**

Реклама позволяет судить о проникновении на местные рынки тех или иных товаров. В ряде случаев реклама выполняла культурно-просветительскую функцию, распространяя знания, способствуя повышению качества жизни. Внедряя новый товар, она формировала новый образ жизни.

С начала 1860-х гг. качественный американский керосин стал активно проникать на рынки Европы, в том числе России<sup>133</sup>, где нефтяная промышленность была слабо развита. Первым, торговавшим керосином в Казани, в 1862 г. стал магазин А.А. Печенкиной в доме Заусайлова на углу Проломной и Гостинодворской улиц.<sup>134</sup> Это позволило заявить И.А. Печенкину в 1866 г.: «Мы первые познакомили казанскую публику с керосиновым освещением...». С 1865 г. магазин Печенкиной стал выполнять иногородние заказы. Первоначально он назывался магазином А. Кумберга, по имени петербургского изготовителя керосиновых ламп, которые активно рекламировались: «Свет от них так бел и блестящ, что самая малая заменит пять, а поболее размером ответят более чем за десять свечей стеариновых».<sup>135</sup> В дополнение к лампам «всех размеров» предлагались принадлежности к ним, в том числе ламповые стекла разной формы (круглой, тюльпанами) и цвета (белые, синие, зеленые, оранжевые) со стеклянными, фарфоровыми и бумажными абажурами.<sup>136</sup>

Керосин еще только становился массовым товаром. «Сравнительно со свечами и масляными лампами превосходное керосиновое освещение может составить значительную экономию в хозяйстве», – главный довод рекламной компании Печенкиной. Магазин принимал для переделки масляные или олеиновые лампы в керосиновые, что стоило 75 коп. – 1 руб., в то время как новая обходилась не дешевле 1 руб. 25 коп. На лампы давалась годичная гарантия. Это повышало доверие к предприятию.

Первое время Печенкина продавала только американский (пенсильванский) керосин, фунт которого в 1863 – 1864 гг. стоил около 20 коп. В январе 1864 г. в городе открылось отделение бакинского Закаспийского торгового товарищества, продававшего фотонафть

<sup>133</sup> Дьяконова И.А. Нефть и уголь в энергетике царской России в международных сопоставлениях // Экономическая история: Исследования, историография, полемика. Сб. ст. (Отв. Ред. Ю.Н. Розалиев). М.: Наука, 1992. С. 136 – 137.

<sup>134</sup> Магазин Кумберга // Казанские Губернские Ведомости. Неофил. часть. 1864. 11 декабря. № 50. С. 419.

<sup>135</sup> [Объявление Печенкиной] // Там же. 1863. 27 сентября. № 39. С. 298; От магазина весьма важное предостережение // Там же. 1866. 21 октября. № 42. С. 361.

<sup>136</sup> От магазина Печенкиной в Казани // Там же. 1865. 8 октября. № 41. С. 444.

(керосин) собственного производства. Главными достоинствами с приведением подробных цифр провозглашались экономичность и безопасность фотонафтиля. Весной 1865 г. для ускорения сбыта цена была снижена.<sup>137</sup>

Закаспийское торговое товарищество составило значительную конкуренцию магазину Печенкиной. Цены последнего изменились. По мере распространения нового освещения цена американского керосина, как более качественного, поднялась. На отечественный, напротив, она была снижена – 18 коп. за фунт, или 6,8 руб. за пуд. Для менее состоятельной публики продавался хуже очищенный «экономический» керосин по 15 коп. Магазин Печенкиной объявлял, что «все три сорта отпускаются без подмеси скипидара или другого дешевого продукта».<sup>138</sup> Видимо, фальсификаций было много.

К осени 1866 г. керосин распространяется достаточно широко. «В Казани керосиновое освещение очень хорошо принято публикою, редкий дом не имеет ламп, почти нет лавки, в которой не продают осветительной жидкости, под названием керосина, фотогена, фотонафтиля», – констатировал тогда И.А. Печенкин. Многие крупные торговцы во второй половине 1860-х гг. начинают заниматься выгодной продажей керосина, прежде всего бакинского: владелец мыльного завода и чаеоторговец А.Л. Курманаев, Л. Раскатов, предлагавший керосин завода Смольянинова, бакалейщик П.Д. Степанов, крупнейший казанский торговец хрусталем, фарфором и стеклом, хозяин трех магазинов А.П. Алексеев, комиссионер завода Калантогорова в Баку.<sup>139</sup>

В 1866 – 1867 гг. происходит дальнейшее снижение цен на керосин. Причина – рост отечественного производства. Всю зиму 1865/66 гг. публиковал свои объявления рыботорговец М.П. Ворожцов. Предлагая керосин Закаспийского товарищества, он заявлял, что при более дешевой цене по качеству отечественный продукт не уступает американскому.<sup>140</sup>

Благодаря увеличению таможенных пошлин и развитию частной нефтедобычи в 1873 – 1882 гг. происходит почти полное вытеснение американского керосина отечественным. Импорт сократился в 5 раз с одновременным 15-кратным увеличением продажи отечественного керосина.<sup>141</sup>

К 1884 г. оптовая цена на керосин упала до 2 коп., а розничная (правда, не самого лучшего качества) – до 4 коп. за фунт.<sup>142</sup> Керосин доставлялся в Казань по Волге во время навигации. Поэтому к весне, когда его запасы истощались, нередко цены резко вырастали. Так, весной 1884 г. они увеличились в 5 раз. Части потребителей пришлось опять вернуться к свечам: для состоятельных – к стеариновым, для бедных – к салным.<sup>143</sup>

<sup>137</sup> Казанские Губернские Ведомости. Неофиц. часть. 1865. 27 марта. № 13. С. 111.

<sup>138</sup> От магазина Печенкиной в Казани // Там же. 8 октября. № 41. С. 444.

<sup>139</sup> Экономический керосин лимонного цвета // Справочный Листок г. Казани. 1867. № 100. 7 сентября. С. 402; Продажа керосину завода Смольянинова // Казанские Губернские Ведомости. Неофиц. часть. 1867. 29 декабря. № 52. С. 401; Там же. 1868. 20 июля. № 57. С. 417; Там же. 1875. 1 января. № 1. С. 4.

<sup>140</sup> Казанский агент Закаспийского товарищества М.П. Ворожцов // Там же. 1865. 12 ноября. № 46. С. 488.

<sup>141</sup> Дьяконова И.А. Указ. соч. С. 136.

<sup>142</sup> Казанская хроника // Волжский Вестник. 1884. 25 октября. № 126. С. 3.

<sup>143</sup> Стачка торговцев // 1884. 24 апреля. № 47. С. 3.

Учитывая данное обстоятельство, с сезона 1884/85 гг. торговый дом «Братья Бабановские и К<sup>о</sup>» «по примеру всех больших городов России» организовал «подписку на керосин с бесплатной доставкой до 1 мая 1885 года». Существование «керосинового абонемена» помогало многим избежать потерь от сезонных колебаний цен.<sup>144</sup>

В 1888 г. рост спроса на керосин был приостановлен введением акциза, почти в 5 раз превышающего себестоимость продукта.<sup>145</sup> Но керосин уже стал общеупотребительным средством освещения для городского населения. В Казанской губернии этому способствовало открытие в 1884 г. в Чистополе керосинового завода торгового дома казанских купцов Г. Субаева и А. Рахметуллина. Они сразу же заявили о возможности перерабатывать до миллиона пудов сырой нефти на керосин, минеральные масла и мазут как топливо для пароходов.<sup>146</sup> Несмотря на сильный пожар на заводе 3 октября 1884 г., к 1885 г. фирма торговала в Чистополе, Казани (на Сенной площади), Нижнем Новгороде, Перми, Уфе, Бирске, в некоторых городах. Продажа велась прямо с барж.<sup>147</sup>

Еще одной технической новинкой, которая получила распространение во второй половине XIX в., стали швейные машины. К их особенностям, в отличие от керосина, относятся дороговизна, престижность (далеко не каждый мог позволить себе купить швейную машину), возможность использования как в быту, так и в мастерских по изготовлению одежды.

Самое раннее из обнаруженных нами объявлений о продаже швейных машин помещено в «Казанских губернских ведомостях» за 1864 г. Американские швейные машины фабрики В. Вильсона «для семейных работ и белошвейных мастерских» ценою от 75 до 100 руб. серебром предлагал Ф.Д. Банарцев,<sup>148</sup> владелец одной из самых крупных и технически оснащенных пошивочных мастерских Казани.

Машины приобретались казанскими торговцами от официальных представителей фирм-производителей в Петербурге или Москве. Последние помещали рекламу в региональной прессе, обещая значительные скидки для агентов в губерниях России и гарантию на каждую машину.<sup>149</sup>

В 1870-х гг. в Казани на торговле швейными машинами начинает специализироваться несколько часовых магазинов. Прежде всего, отметим Ю.Ф. Кюна (магазин на ул. Воскресенской, дом Семинарии). Только в «Губернских ведомостях» за 1870 год он поместил 34 объявления о продаже американских швейных машин разных систем ценою от 25 до 165

<sup>144</sup> Керосин // Волжский Вестник. 1884. 6 сентября. № 105. С. 1.

<sup>145</sup> Дьяконова И.А. Указ. соч. С.137.

<sup>146</sup> Торговый дом казанских купцов Г. Субаева и А. Рахметуллина // Казанский Биржевой Листок. 1884. 29 апреля. № 49. С. 1.

<sup>147</sup> Объявление от Торгового дома казанских купцов Г. Субаева и А. Рахметуллина // Там же. 17 октября. № 122. С. 1; Торговый дом казанских купцов Г. Субаева и А. Рахметуллина // Там же. 1885. 17 марта. № 31. С. 1.

<sup>148</sup> Казанские Губернские Ведомости. Неофиц. часть. 1864. 3 апреля. № 14. С. 122.

<sup>149</sup> Настоящие американские семейные швейные машины Вилкоккс и Гиббс // Казанский Биржевой Листок. 1870. 19 апреля. № 31. С. 4.

руб. с гарантией на 2 года (с 1875 г. – на 3 года).<sup>150</sup> Кроме машин, Кюн предлагал сопутствующие товары: иголки, нитки, шелк, масло, а также оказывал услуги по ремонту и бесплатному обучению покупателей шитью на машинке. Для закупки товара он лично выезжал за границу. В 1875 г. Кюн становится агентом компании «Зингер». Каждая машина снабжалась фирменным сертификатом с торговой маркой.<sup>151</sup>

В начале 1870-х гг. занялся продажей швейных машин «всех систем прямо с фабрик» еще один известный казанский часовой мастер М. Рам, позднее ставший крупнейшим в Волжско-Камском крае изготовителем и продавцом сельскохозяйственных орудий. В 1880–1890-е гг. он становится ведущим в Казани торговцем ручными и ножными швейными машинами всех знаменитых марок, являясь официальным представителем компании Э. Гау. К каждой купленной у «М. Рам и К<sup>о</sup>» машине прилагалась инструкция на русском языке, а на сертификате, кроме товарного знака и подписи производителя, ставилось клеймо магазина. Так что методы торговли ничуть не уступали современным. Ведущей компанией-производителем швейных машин, имевшей самый широкий сбыт, становится к концу XIX в. «Зингер». В 1880 – 1890-е гг. она имела в Казани своим агентом, Нейдлингера, который сменил Ю. Кюна.<sup>152</sup>

На швейных, а с середины 1890-х гг. печатных машинках специализировался магазин Е.Н. Остерман. Первое место среди его предложений занимала продукция с маркой «Зингер». Магазин предлагал все сопутствующие товары, осуществлял бесплатное обучение и ремонт.

Проведенное рассмотрение рекламы двух совершенно разных товаров подтверждает ее значимость как источника для изучения распространения технических новинок. При внедрении нового товара существовал период, когда предложение формировало спрос. Затем с усилением последнего росло число предложений. При стабилизации спроса и насыщении рынка их количество выравнивалось, выделялись лидеры среди производителей и продавцов. Газетная реклама позволяет проследить в динамике ход данных процессов. Пример с рекламой керосина и швейных машин подтверждает, что газетная реклама содержит уникальные сведения об особенностях распространении технических новинок, предназначенных для широкого потребления.

<sup>150</sup> Американские швейные машины // Казанские Губернские Ведомости. Неофиц. часть. 1870. 5 сентября. № 69. С. 547 и др.

<sup>151</sup> Юлиус Кюн // Казанские Губернские Ведомости. Неофиц. часть. 1870. 21 января. № 6. С. 43.

<sup>152</sup> Настоящие швейные машины компании Зингер // Казанский Биржевой Листок. 1889. 8 января. № 5. С. 4.